

TP - Assistant manager d'unité marchande

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, l'assistant manager d'unité marchande participe à l'attractivité de l'unité marchande, à la gestion des approvisionnements et au développement des ventes. Il anime l'équipe au quotidien, la mobilise pour atteindre les objectifs de vente.



Formation métiers et CFA

Certification n°

Objectifs pédagogiques :

À la fin de cette formation vous serez en capacité de :

Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- réaliser le merchandising
- participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie

Animer l'équipe d'une unité marchande

- contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
- coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire
- mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

Compétences transversales de l'emploi

- mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail
- transmettre les consignes oralement et par écrit
- utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande
- réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande

DURÉE : A partir de h (durée modulable selon votre profil, votre projet et vos besoins)

NIVEAU : Niveau 4 (équivalent bac)

LIEU : Présentiel sur Toulouse

FINANCEMENTS : CPF, OPCO, PDC, Pôle Emploi, financements spécifiques, auto-financement

DATE(S) : Entrées et sorties permanentes

TARIFS : A partir de 0.00€ en individuel et 0.00€ en groupe (variable selon la durée de la formation)

[Formations intra-entreprises :](#)
[nous contacter pour un devis.](#)

➤ **S'INSCRIRE**

Modalités de la formation

Publics :

Toute personne qui souhaite acquérir des compétences pour intégrer le métier d'Assistant(e) manager d'établissement marchand. Cette formation est accessible aux salariés, demandeurs d'emplois et étudiants en poursuite d'étude.

Prérequis :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP/BEP) ou justifier d'un niveau équivalent
- Posséder des compétences de base en calcul
- Avoir une première maîtrise des outils numériques (navigation internet, messagerie)
- Présenter un intérêt pour les métiers du commerce et de la relation client
- Être en capacité de travailler en équipe et en contact avec la clientèle
- Être apte à suivre une formation en présentiel et en alternance

Valider les modalités d'admission (Entretien de motivation, tests de positionnement)

Accès à la formation :

- Le délai moyen d'accès à la formation est 7 jours à 1 mois.

Le délai et les modalités d'accès à votre formation dépendent de la source de financement, de la programmation et des places disponibles, en constante évolution. Durées indicatives et variables en fonction du temps de traitement des demandes de chaque organismes financeurs, sous réserve d'accord de prise en charge.

- Selon le dispositif d'accès à la prestation, les modalités d'intégration de la formation peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :
 - information individuelle ou collective,
 - entretien individuel afin de valider la cohérence avec votre projet professionnel et faire le point sur vos acquis,
 - des tests (bureautique, numérique et expression écrite) afin d'évaluer les prérequis nécessaires à la réussite de la formation,
 - dossier d'inscription à renseigner.

Accessibilité :

Prise en compte des besoins spécifiques par la référente handicap : adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, aménagement des évaluations et des examens, renforcement des appels de coaching, etc

Financements possibles :

- Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, une rémunération mensuelle est versée par l'entreprise, d'un montant allant de 43% à 100% du SMIC
- La formation peut être prise en charge par votre entreprise via son OPCO (Opérateurs de Compétences)
- France Travail, sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller
- Financement personnel
- CPF de transition professionnelle

Pour trouver la meilleure solution de financement, adaptée à votre situation, n'hésitez pas à nous contacter : 05.61.40.12.12

Modalités et méthodes pédagogiques

Modalités pédagogiques :

- Alternance entre formation en présentiel et périodes en entreprises
Rythme d'alternance : 4 jours par semaine en entreprise, 1 jour par semaine en centre
- Formation modulable selon votre niveau et votre projet professionnel et vos objectifs de formation

Méthodes pédagogiques :

- Alternance entre des apports théoriques et une pédagogie active :
 - temps d'expression et d'exposé à l'oral (échanges, discussions, présentations) ;
 - des ateliers pratiques (jeux de rôles et mises en situation sur la base de situations professionnelles) ;
 - des travaux de groupe, des exercices pratiques écrits et sur l'outil informatique et des activités ludiques
- Mise à disposition de supports pédagogiques numériques (supports de cours, exercices, ressources).
- Matériels pédagogiques utilisés : salle de formation équipée (vidéoprojecteur, paperboard)

Modalités de suivi :

- Un accompagnement individuel tout au long de la formation (accompagnement méthodologique, motivationnel et suivi de l'assiduité).
- Des sessions de tutorat collectif : rédaction du dossier professionnel, préparation au passage de l'examen final.
- Un suivi individuel durant vos périodes en entreprise.
- Suivi pédagogique : des formateurs et professionnels choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 48h ouvrées maximum, avec réponse synchrone via un tutorat individuel, les forums des cours, messageries privées, et corrections personnalisées de devoirs.
- Suivi technique : tout au long de votre formation. Une assistance technique est assurée pour vous assister dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités

Formateur.trice :

Formateur.trice expert.e dans son domaine et ayant une expérience confirmée de la formation professionnelle.

Modalités d'évaluation et de validation de la formation

Modalités d'évaluations :

- Évaluations tout au long de la formation par le/la formateur.trice et/ou l'apprenant.e au moyen de QCM, mises en situation professionnelle, exercices...
- Évaluation finale à la fin de chaque module d'enseignement.
- Évaluation à chaud dématérialisée dès la fin de la formation pour mesurer votre satisfaction.
- Évaluation à froid 3 et 6 mois après la fin de la formation pour faire un point

Validation de la formation :

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 (Bac) d'Assistant manager d'unité marchande.

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

CCP 1 - Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande

Réaliser le merchandising

Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client

Analyser les objectifs commerciaux et les indicateurs de performance de l'unité marchande

Proposer des ajustements à sa hiérarchie

CCP 2 - Animer l'équipe d'une unité marchande

Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe

Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire

Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

À partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP afin d'obtenir le titre professionnel complet, dans la limite de la durée de validité du titre.

Métiers visés :

- Assistant manager
- Adjoint de responsable de magasin
- Premier vendeur / vendeur référent
- Responsable de rayon (selon expérience)
- Chef d'équipe commerce
- Assistant responsable d'unité commerciale

➤ S'INSCRIRE

NOUS CONTACTER :

✉ contact@excellentia-formation.fr

☎ 05 61 40 12 12

📍 3 chemin du Pigeonnier de la Cepière, 31100 TOULOUSE

CONTENU DE LA FORMATION

AVANT LA FORMATION

- Un entretien individuel de diagnostic pour valider les prérequis, identifier vos besoins, vos contraintes et l'objectif de formation.
- Un test numérique et bureautique afin d'évaluer votre niveau d'autonomie.
- Entretien individuel de positionnement sera proposé pour définir le parcours le plus adapté à votre profil.

APRES LA FORMATION

Un entretien individuel afin de faire un point sur votre situation et votre intégration professionnelle.

MODULE 1 : Développer l'efficacité commerciale d'une unité

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising
- Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Analyser les objectifs commerciaux et les indicateurs de performance de l'unité marchande

MODULE 2 : Animer l'équipe d'une unité marchande

- Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
- Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

MODULE 3 :

CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 4 :

MODULE 5 :

MODULE 6 :

LA CERTIFICATION

Les compétences des candidats issus de la formation sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s)
- d'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Soft-Skills développés :

-
-
-
-

- **Taux de réussite global sur la certification** : à venir

- **Taux de réussite sur la formation** : à venir